報道関係者各位

PRESS RELEASE
2026.11.10
レバレジーズ株式会社

キャリアチケット就職
PRODUCED BY Leverages

就活を始めている28卒の内々定獲得率はすでに23.7%
開始済み28卒のうち約3割は「大学2年以前」から動き出し

【28卒】就活実態調査



レバレジーズ株式会社が運営する新卒向け就職支援サービス「キャリアチケット就職（https://careerticket.jp）」は、2028年3月卒業予定の大学生・大学院生359名を対象に就職活動の実態調査を実施しました。

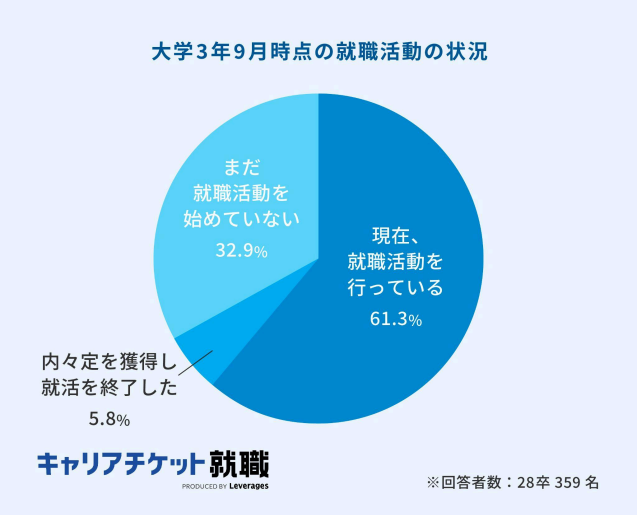
＜調査サマリー＞

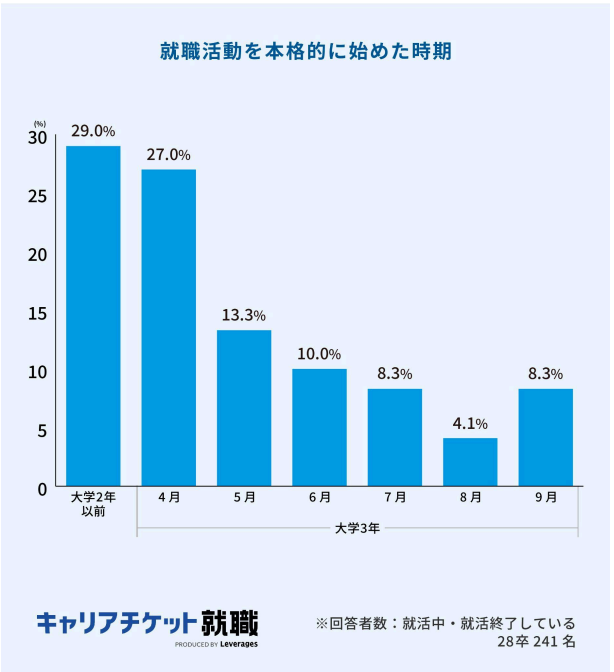
1. 就活を始めている28卒の約4人に1人はすでに内々定獲得、一方で32.9%は「就活未着手」
2. インターンシップのエントリーは大学3年6月に集中、約5人に1人は「大学2年中」と回答
3. 内々定獲得者の96.5%が「インターンに参加した企業」から内々定獲得、早期選考の案内経験も58.1%

1.就活を始めている28卒の約4人に1人はすでに内々定獲得、一方で32.9%は「就活未着手」

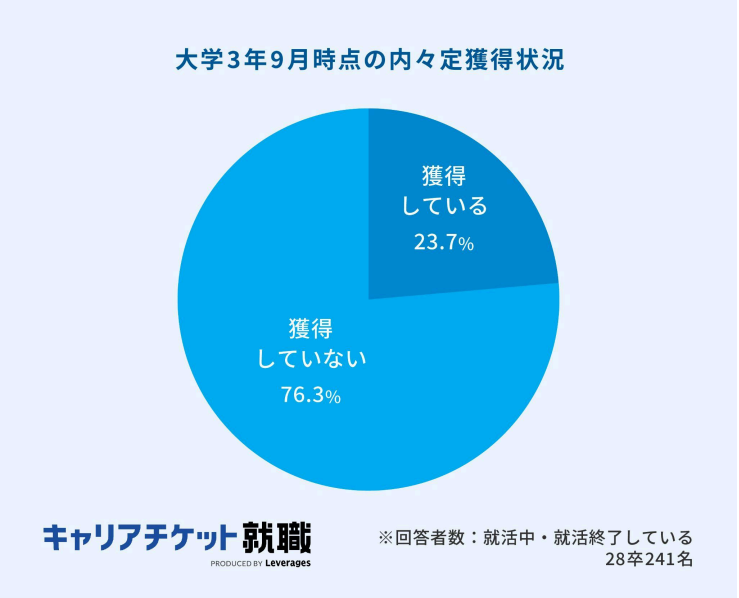
2028年卒の学生に大学3年9月時点の状況を聞いたところ、「現在、就職活動を行っている（61.3%）」「内々定を獲得し就活を終了した（5.8%）」を合わせた67.1% がすでに就職活動を開始していることがわかりました。また、すでに動き出している層がいる一方で、約3人に1人は「まだ就職活動を始めていない（32.9%）」と回答しています。

就職活動を本格的に開始した時期は「大学2年以前（29.0%）」「大学3年4月（27.0%）」に集中し、この2区分だけで56.0%を占めました。大学3年5月以降は月を追うごとにゆるやかに減少しており、大学3年生の9月時点ですでに就活を実施している28卒の多くは大学3年に上がる4月までに活動を始めていることが見受けられます。





現在就職活動中もしくは就活を終了している28卒の内々定獲得率は23.7%となり、就活実施層の約4人に1人がすでに内々定を獲得していることがわかりました。同じ学年のなかに、内々定まで到達している層とこれから動き出す層が併存している実態が明らかになっています。

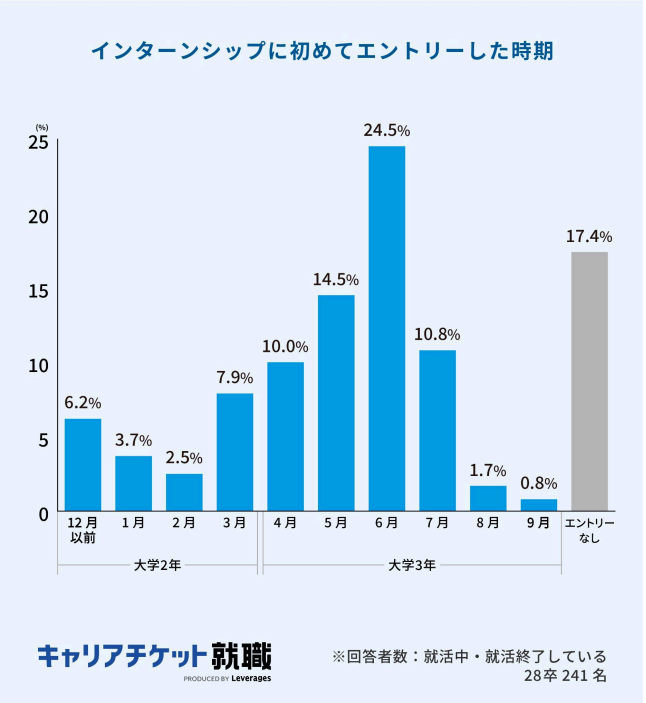


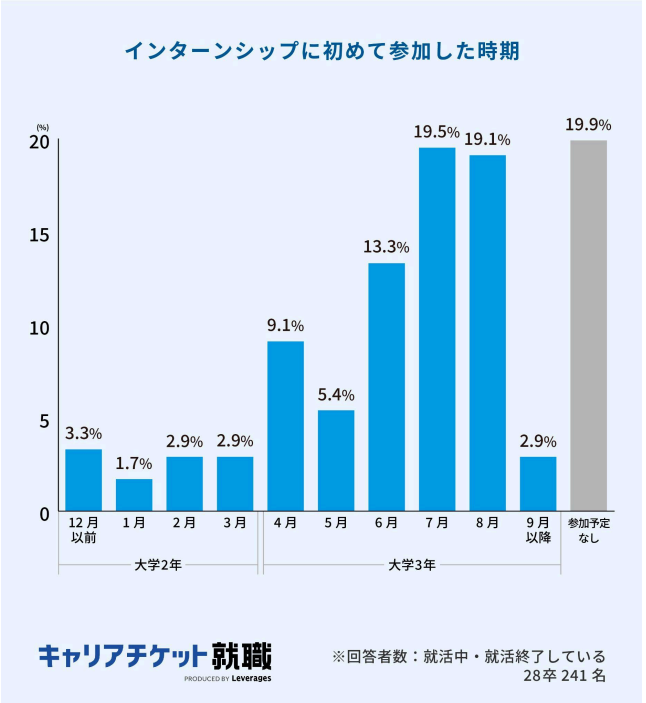
2.インターンシップのエントリーは大学3年6月に集中、約5人に1人は「大学2年中」と回答

インターンシップに初めてエントリーした時期は「大学3年6月（24.5%）」が最多となり、次いで「大学3年5月（14.5%）」「大学3年7月（10.8%）」が続きました。大学2年のうちにエントリーを済ませていた学生も20.3%*1にのぼります。

また、実際に参加（参加予定を含む）した時期のピークは「大学3年7月（19.5%）」「大学3年8月（19.1%）」でした。約5人に1人は「参加予定なし（19.9%）」と回答しています。

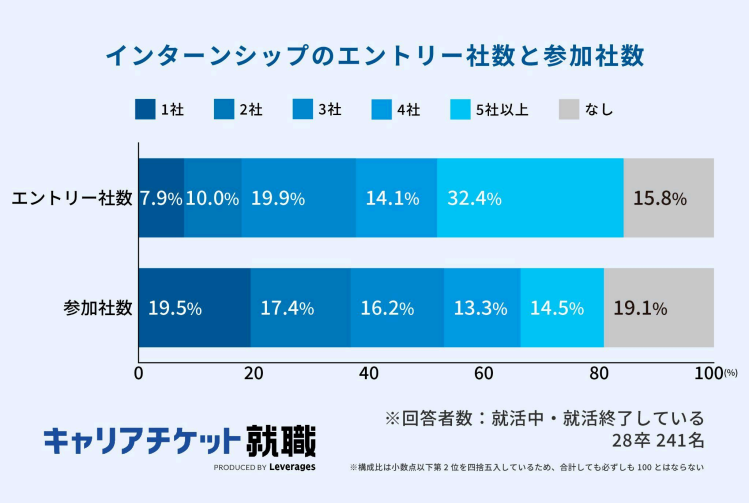
*1 大学2年12月以前（6.2%）、1月（3.7%）、2月（2.5%）、3月（7.9%）の合計





インターンシップのエントリー社数は「5社以上（32.4%）」が最多で、「3社以上」と回答した方は66.4%*2に達しました。これに対し参加社数は「1社（19.5%）」と回答した割合が最も多く、「5社以上」は14.5%にとどまっています。エントリー時点では多くの社数を希望する一方で、実際の参加社数が限られている背景には、選考などのハードルを越えて十分に参加しきれていない実態もうかがえます。

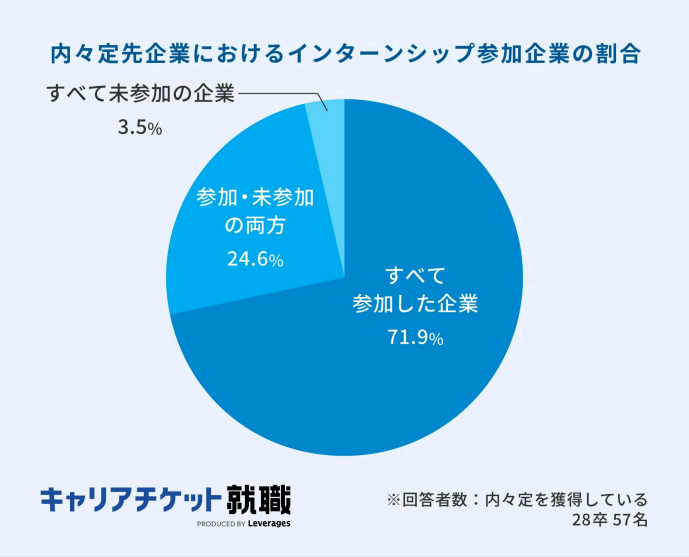
*2 エントリー社数のうち3社（19.9%）、4社（14.1%）、5社以上（32.4%）の合計

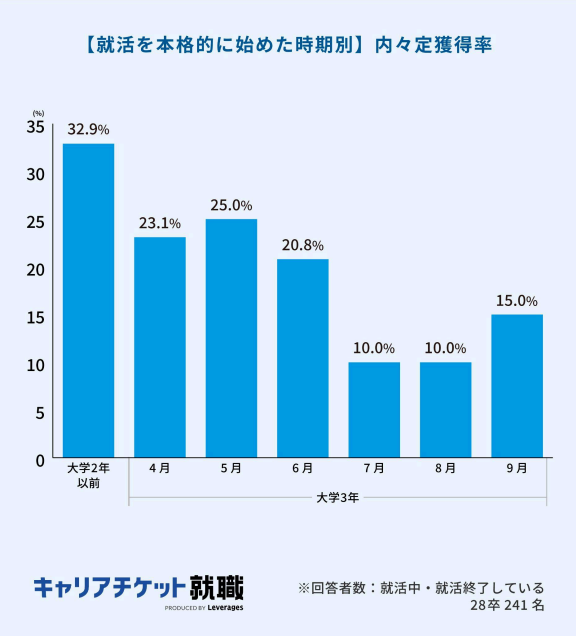


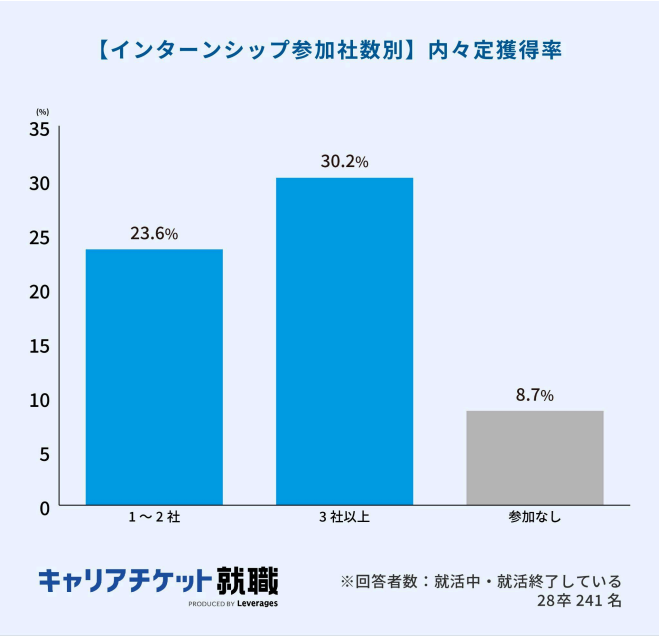
3.内々定獲得者の96.5%が「インターンに参加した企業」から内々定獲得、早期選考の案内経験も58.1%

内々定獲得先について、インターンに参加した企業かどうかを聞いたところ、「すべて参加した企業（71.9%）」「参加した企業と参加していない企業の両方がある（24.6%）」を合わせて96.5%となりました。「すべて未参加の企業」は3.5%にとどまり、現在内々定を持つ学生のほぼ全員がインターンシップに参加した企業から内々定を得ていることがわかりました。

就職活動を本格的に始めた時期別に内々定獲得率を見ると、「大学2年以前」に始めた学生が32.9%と最も高いことが見受けられます。インターンシップの参加社数別でも「参加なし（8.7%）」から「1～2社（23.6%）」「3社以上（30.2%）」と社数に応じて内定獲得率が高まる傾向が見られ、早期アプローチの重要性が示唆されています。

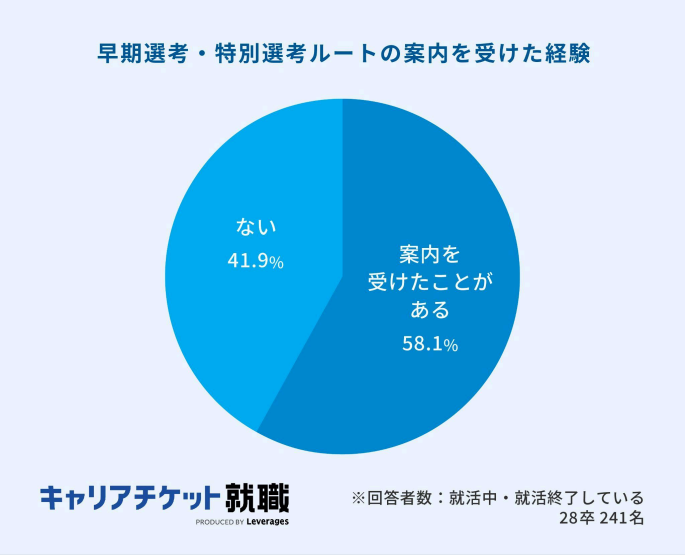


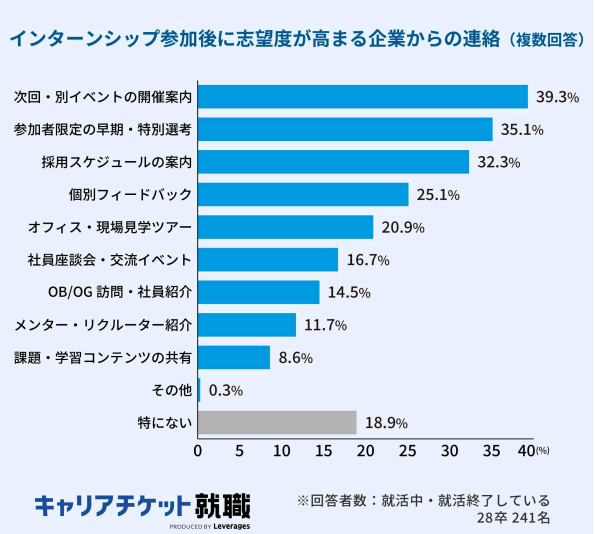




企業から「早期選考」や「特別選考ルート」の案内・打診を受けたことがある学生は58.1%でした。大学3年9月の時点で、就職活動を進めている学生の半数以上が通常とは異なる選考案内を受けており、インターンシップが早期選考への直接的な導線として機能していることがうかがえます。

また、インターンシップやオープンカンパニーの参加後に志望度が高まる連絡としては、「次回・別イベントの開催案内（39.3%）」「参加者限定の早期・特別選考案内（35.1%）」「採用スケジュールの案内（32.3%）」が上位を占めました。

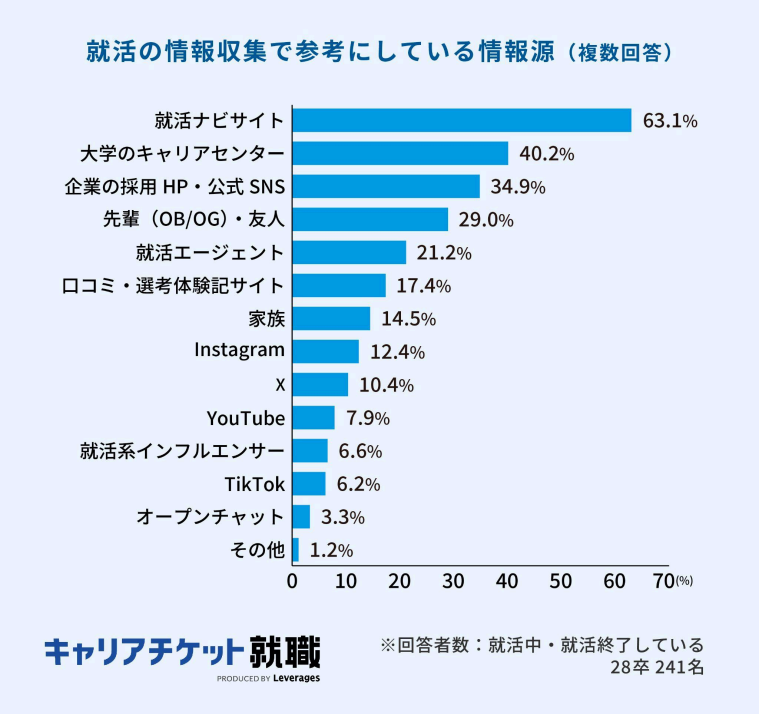


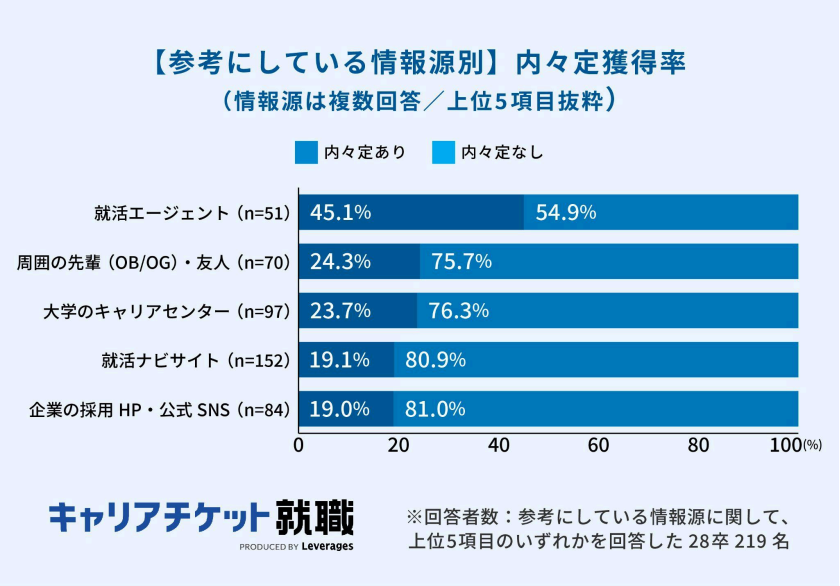


就職活動において参考にしている情報源で最も利用率が高かったのは「就活ナビサイト（63.1%）」で、次いで「大学のキャリアセンター（40.2%）」、「企業の採用HP・公式SNS（34.9%）」が続きました。

これら、参考にしている情報源の上位5項目について、各情報源の利用者に占める内々定獲得率*3を比較したところ、「就活エージェント」利用者の内々定獲得率が45.1%と最も高い水準となりました。次いで「周囲の先輩（OB/OG）・友人（24.3%）」、「大学のキャリアセンター（23.7%）」と続きます。

*3 就職活動において参考にしている情報源（複数回答）の上位5項目のいずれかを回答した学生（n=219）を対象に集計。各情報源を選択した人数を分母とし、その中で「内々定あり」と回答した人数の割合を算出。





〈キャリアチケット事業本部 本部長 手賀 亮汰のコメント〉

今回の調査から、28卒の就職活動は大学3年9月の時点で、すでに内々定を保有する層とまだ動き出していない約3割の層に大きく分かれていることが明らかになりました。また、内々定保有者の96.5%がインターンシップに参加した企業から内々定を得ているという結果は、インターンシップが企業を知る機会にとどまらず、実質的な選考の入口として機能していることを示しています。

採用活動においては、夏のインターンシップ設計がその後の母集団形成に大きな影響を与えると考えられます。大学2年次から動き出す層や3年春から動き出す層が一定数存在する状況も踏まえ、6月のエントリーピークを迎える前に早期の接点機会を設けたり、自社の魅力をあらかじめ知ってもらえるようなアプローチをすることは、納得度の高い母集団形成に繋がるのではないでしょうか。

また、エントリー社数は「5社以上」が最多である一方、実際の参加は「1社」と回答した割合が最多でした。学生側には多くの企業に参加したい意向があるものの、十分に参加しきれていない実態がうかがえます。企業としては、受け入れ日数の短いプログラムを複数回実施することやオンライン開催の活用など、学生が参加しやすい柔軟な設計を取り入れ、接点の機会を広げていくことが選択肢の1つとして挙げられます。同時に、9月時点でまだ就職活動を始めていない学生が32.9%存在することも見逃せません。早期の接点づくりに注力しつつ、秋以降に動き出す層に向けた入口を別途用意しておくことが、母集団の厚みと多様性を保つうえで有効なのではないでしょうか。

◆手賀 亮汰氏・プロフィール
キャリアチケット事業本部 本部長



早稲田大学卒業後、マーケティング部に配属。現在に至るまでに複数の新規事業の立上げに参画し、プロダクトマネージャーやマーケティング責任者、事業

部長を歴任。2023年よりキャリアチケット事業本部 本部長に就任。

＜調査概要＞
調査対象：2028年卒業予定の大学生・大学院生
調査年月：2026年9月3日～7日
調査方法：インターネット調査
回答者数：359名
調査主体：レバレジーズ株式会社
実査委託先：外部調査会社
※調査結果の詳細はこちら
（https://careerticket.jp/media/article/2869/）からご確認いただけます。

キャリアチケット就職（ https://careerticket.jp/ ）
キャリアチケット就職は、新卒学生向けのキャリア支援サービスを展開しています。エージェントやスカウトサービスを軸に、一人ひとりに寄り添ったキャリア支援を重視し、学生と企業の最適なマッチングを追求。就職活動の早期化・複雑化が進むなか、あらゆる学生が納得感のある選択をできるよう、手厚いサポートを提供しています。

レバレジーズ株式会社（ https://leverages.jp/ ）
本店所在地 ： 東京都渋谷区渋谷二丁目24番12号　渋谷スクランブルスクエア24階 /25階
代表取締役： 岩槻　知秀
資本金　　：5,000万円
設立　　：2005年4月
事業内容　：IT、医療・ヘルスケア領域をはじめとした人材事業、SaaS事業、M&Aコンサルティング事業 など

「社会課題の解決」を軸に、IT、医療・ヘルスケア領域をはじめとした人材事業・SaaS事業、M&Aコンサルティング事業など、国や業界をまたいだ様々な領域でサービスを展開。2005年に創業以来、黒字経営を継続し2025年度は年商1700億※を突破しました。業界を絞らないポートフォリオ経営と、各分野のスペシャリストが集うインハウスの組織体制で、時代を代表するグローバル企業を目指します。※会計基準変更後

本リリースに関する報道関係のお問い合わせ
レバレジーズ株式会社　広報部
TEL：03-5774-2900　MAIL： pr@leverages.jp